

事業計画及び成長可能性に関する事項

2021年12月6日

株式会社ホープ

[6195]

I. 会社概要

II. 事業内容

III. 強みと特徴

IV. リスク情報

V. 2020 VISION

I. 会社概要

グループ企業理念

**自治体を通じて人々に新たな価値を提供し、
会社及び従業員の成長を追求する**

商号 株式会社ホープ (HOPE, INC.)

創業 2005年2月 (決算期:6月)

代表者 代表取締役社長 兼CEO 時津孝康

証券コード 6195 (2016年6月15日上場、東証マザーズ・福証Q-Board)

従業員数(連結) 163名 (2021年9月末時点、臨時雇用者含む)

事業内容 自治体に特化したサービス業
(広告事業、エネルギー事業、ジチタイワークス事業)

本店所在地 福岡県福岡市中央区薬院1-14-5 MG薬院ビル

沿革

| | |
|--|--|
| '05年2月 創業 | '20年5月 ジチタイワークス HA×SH(ハッシュ)開始 |
| '06年6月 SMART RESOURCEサービス開始 | '20年10月 株式会社ホープエナジー設立(完全子会社) |
| '13年9月 SMART CREATIONサービス (マチレット)開始 | '20年11月 電力市場取引価格予測AIの開発発表(エネルギー事業) |
| '14年7月 自治体と地域住民をつなぐアプリ 「マチイロ」開始 | '21年3月 四條畷市民間企業等行政実務研修員の受入れ事業への 参画を発表 |
| '14年8月 BtoGソリューション開始 | '21年6月 SMART FR CONSULTINGサービス開始 「ジチタイワークス無料名刺作成」サービス開始 |
| '16年6月 東証マザーズ・福証Q-Board上場 | '21年9月 「債務超過解消に向けた取り組みについて」を発表 |
| '17年12月 『ジチタイワークス』創刊 | '21年12月 持株会社体制へ移行 |
| '18年3月 小売電気事業者登録完了、「GENEWAT」開始 | |

- 広告事業、ジチタイワークス事業について、それぞれの事業の法人化・子会社化を発表
- 会社分割（簡易新設分割）による設立、効力発生は2021年12月1日から
- 事業パートナーとの資本業務提携等による各子会社株式の売却を含め検討し、グループ全体の資金確保を行っていく方針

■ 本件の目的

- 機動性と柔軟性を確保し、グループ経営資源の適切な配分や財務戦略及び資本政策実行を行える経営管理体制を構築
- 事業パートナーとの資本業務提携等を検討

■ 新設会社が承継する権利義務

- 広告事業、ジチタイワークス事業に属する資産・負債、契約上の地位及びその他権利義務を、それぞれの新設会社に承継
- ただし社員はホープとの雇用関係を継続し、新会社へ出向



| 名称 | 株式会社ジチタイアド | 株式会社ホープエナジー | 株式会社ジチタイワークス |
|--------------------------------------|-----------------|-------------------|---------------|
| 代表者 | 代表取締役社長 時津孝康 | 代表取締役社長 時津孝康 | 代表取締役社長 時津孝康 |
| 事業内容 | 広告事業 | エネルギー事業 | ジチタイワークス事業 |
| 資本金 | 10百万円 | 10百万円 | 10百万円 |
| 設立年月日 | 2021年12月1日 | 2020年10月22日 | 2021年12月1日 |
| 大株主 | 株式会社ホープ 100% | 株式会社ホープ 100% | 株式会社ホープ 100% |
| 分割事業の売上高 (全体に対する割合) (2021年6月期) | 1,719百万円 (6.0%) | 26,493百万円 (93.1%) | 228百万円 (0.8%) |

※電力小売事業に関しては、すでに当社の完全子会社である株式会社ホープエナジーへの2021年12月1日（予定）付の吸収分割について、2021年9月28日付の当社定時株主総会で決議されております。

(ご参考) 詳しくは2021年10月26日「会社分割（簡易新設分割）による広告事業、ジチタイワークス事業の子会社設立に関するお知らせ」
<https://ssl4.eir-parts.net/doc/6195/tdnet/2035126/00.pdf>

Ⅱ. 事業内容

1. 事業目的と概要
2. 広告事業
3. エネルギー事業
4. ジチタイワークス事業

Ⅱ. 事業内容

1. 事業目的と概要



企業理念「自治体を通じて人々に新たな価値を提供し、会社及び従業員の成長を追求する」の実現に向けて、自治体に特化したサービスを提供しています。

税込だけでなく、自治体が自ら新たな財源を生み出し、経費削減を実現するためのご提案を行います。

私たちのサービスを活用いただいた自治体が、自ら確保した財源で住民サービスの向上につなげていく。

その結果、日本全国に暮らす人々全員に新たな価値の提供を可能にし、ともに成長することが、当社グループの事業目的です。

広告事業

SMART RESOURCEサービス

広報紙広告・バナー広告等

SMART CREATIONサービス



エネルギー事業

GENEWAT

ジチタイワークス事業

ジチタイワークス

BtoGソリューション

ジチタイワークス 無料名刺

ジチタイワークスWEB

ジチタイワークス
HA×SH



※FY2020よりジチタイワークス事業の「マチイロ」を報告セグメント上、その他に区分しております。

■ 創業以来、広告事業で約**88.3億円**の財源確保

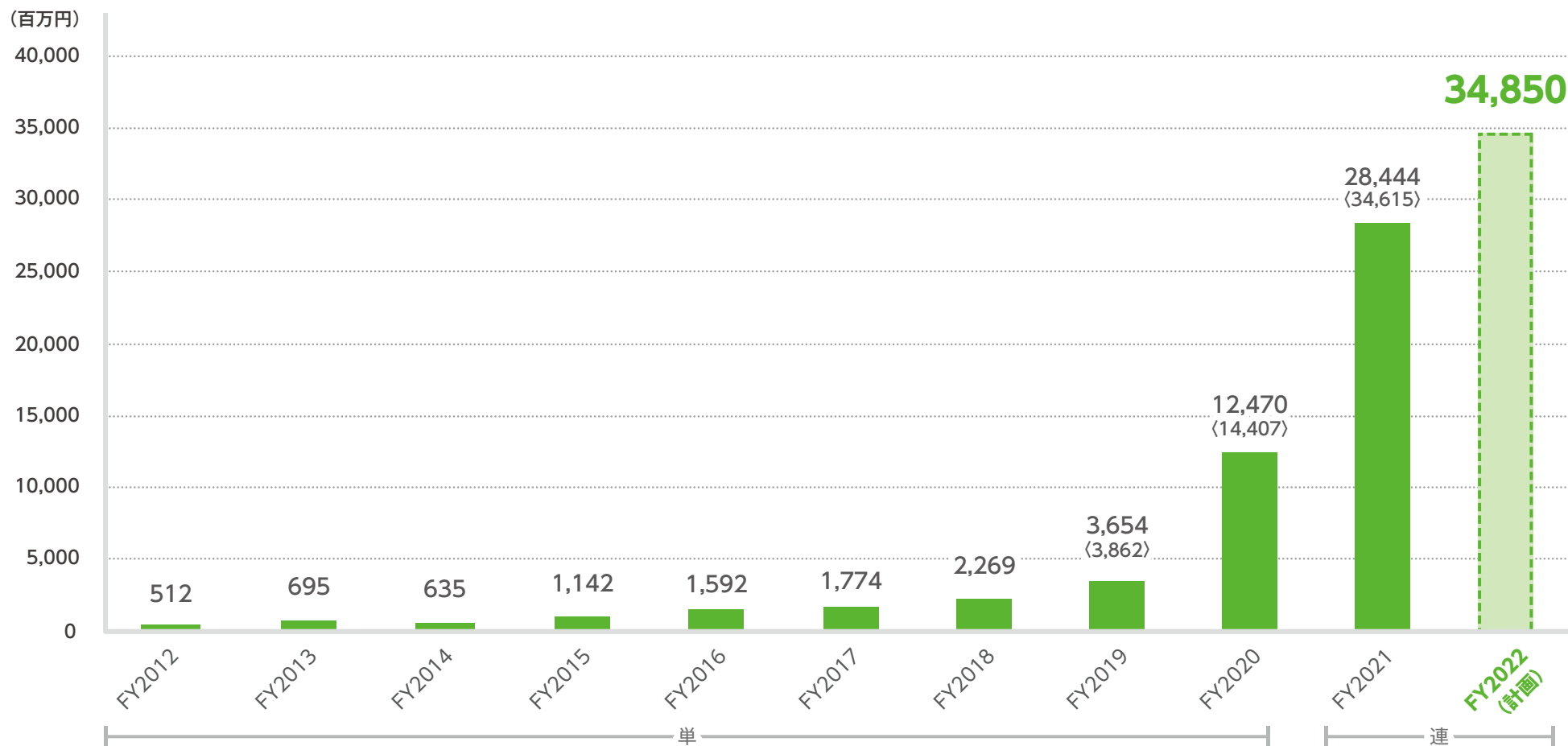
- ・ SRサービスで約**79.4億円**を自治体に納付
- ・ マチレットで約**8.8億円**の経費削減

(創業～FY2022 1Qまで累計)

■ エネルギー事業開始以来約**328億円**の経費削減

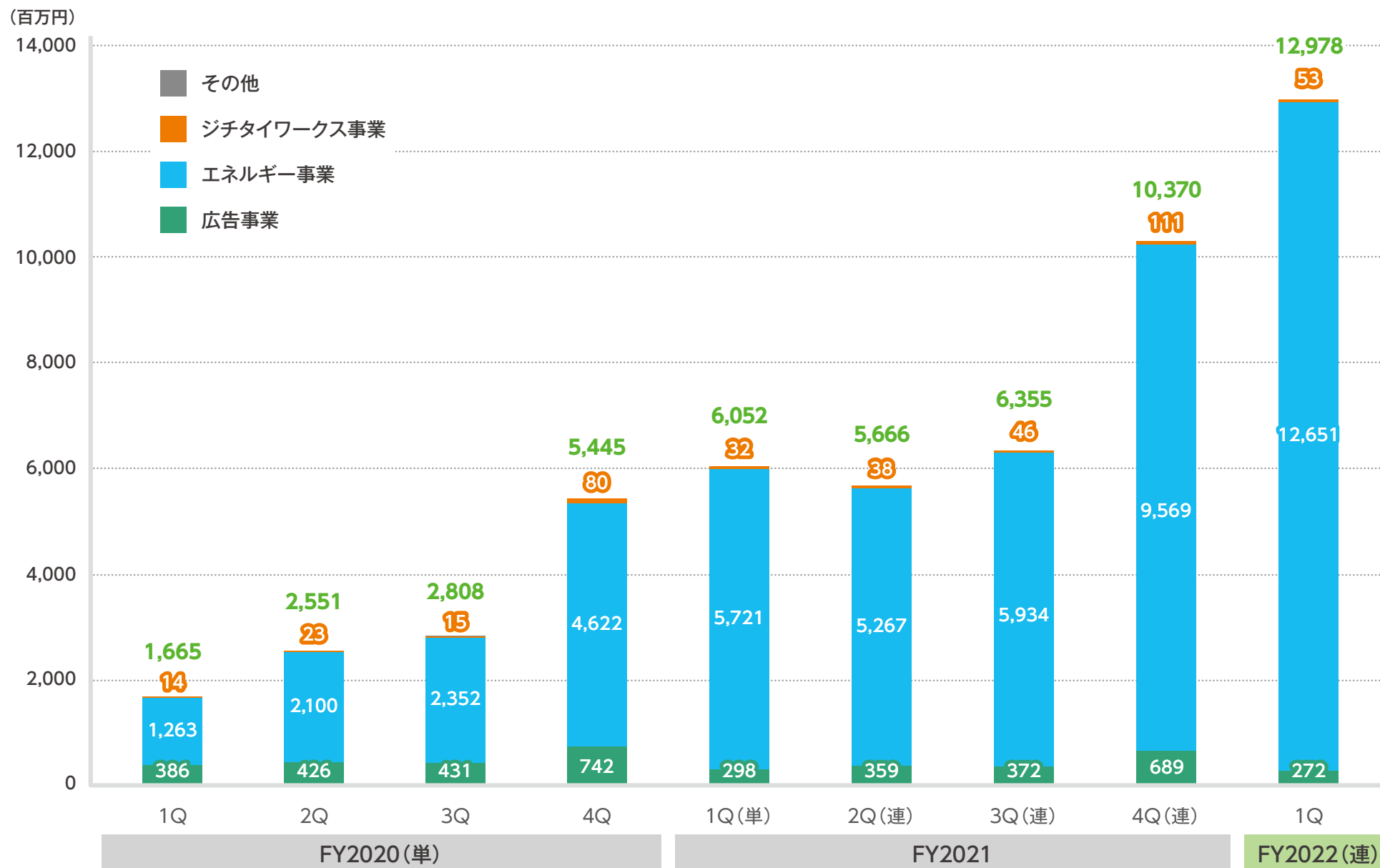
(落札した案件の契約期間における経費削減見込み額)

・エネルギー事業の立ち上げにより、FY2020以降急速に売上高が拡大



(ご参考) 詳しくは2021年8月24日「訂正・数値データ訂正」 「2021年6月期 決算短信〔日本基準〕(連結)」の一部訂正について <https://ssl4.eir-parts.net/doc/6195/tdnet/2019249/00.pdf>
 ※FY2014は決算期変更により9ヵ月間の変則決算になります ※〈 〉は総額処理ベース

四半期売上高推移



- 1Q末で債務超過額△1,701百万円、FY2021期末時点△2,498百万円から796百万円の解消
- 今までは季節的変動の影響があり前年同期で比較したが、今回より債務超過額の比較のため直近四半期に変更

| (百万円) | FY2021 4Q(連) | | FY2022 1Q(連) | | |
|-----------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | 実績 | 構成比 | 実績 | 構成比 | 増減 |
| 現金及び預金 | 1,932 | 17.6% | 2,542 | 20.7% | +609 |
| 売掛金及び契約資産 | 7,336* | 66.9% | 8,286 | 67.5% | +949 |
| 棚卸資産 | 429 | 3.9% | 321 | 2.6% | △107 |
| 流動資産 | 10,396 | 94.8% | 11,545 | 94.0% | +1,148 |
| 固定資産 | 567 | 5.2% | 733 | 6.0% | +166 |
| 資産合計 | 10,964 | 100.0% | 12,279 | 100.0% | +1,314 |
| 買掛金 | 11,290 | 103.0% | 10,925 | 89.0% | △365 |
| 短期借入金 | 950 | 8.7% | 950 | 7.7% | +0 |
| 1年内社債 | — | — | 775 | 6.3% | +775 |
| 1年内長期借入金 | 366 | 3.3% | 336 | 2.7% | △30 |
| 流動負債 | 12,880 | 117.5% | 13,469 | 109.7% | +589 |
| 社債 | 100 | 0.9% | 100 | 0.8% | +0 |
| 長期借入金 | 482 | 4.4% | 410 | 3.3% | △71 |
| 固定負債 | 582 | 5.3% | 511 | 4.2% | △71 |
| 負債合計 | 13,462 | 122.8% | 13,980 | 113.9% | +518 |
| 純資産合計 | △2,498 | △22.8% | △1,701 | △13.9% | +796 |
| 負債・純資産合計 | 10,964 | 100.0% | 12,279 | 100.0% | +1,314 |

(ご参考) 詳しくは2021年8月24日「(訂正)数値データ訂正」 「2021年6月期 決算短信〔日本基準〕(連結)」の一部訂正について」 <https://ssl4.eir-parts.net/doc/6195/tdnet/2019249/00.pdf>

*FY2021 4Qについては、売掛金及び受取手形

- 10月以降のJEPX (日本卸電力市場) 市場価格の高騰を受け、合理的な予想値の算出ができるまで各段階利益予想を非開示に

| | (百万円) | | FY2022 | |
|---------------------|---------------------------|---------------------------|---------------|--------|
| | FY2020 | FY2021 | 計画 (連) | 前年比 |
| 売上高 | 12,470 (14,407) | 28,444 (34,615) | 34,850 | +22.5% |
| 売上総利益 | 2,261 | △5,841 | — | — |
| 販売管理費 | 1,240 | 1,053 | — | — |
| 営業利益 | 1,020 | △6,895 | — | — |
| 経常利益 | 1,012 | △6,935 | — | — |
| 親会社株主に 帰属する当期純利益 | 665 | △6,978 | — | — |
| 1株当たり当期純利益 | 117.97円* | △1,109.09円 | — | — |

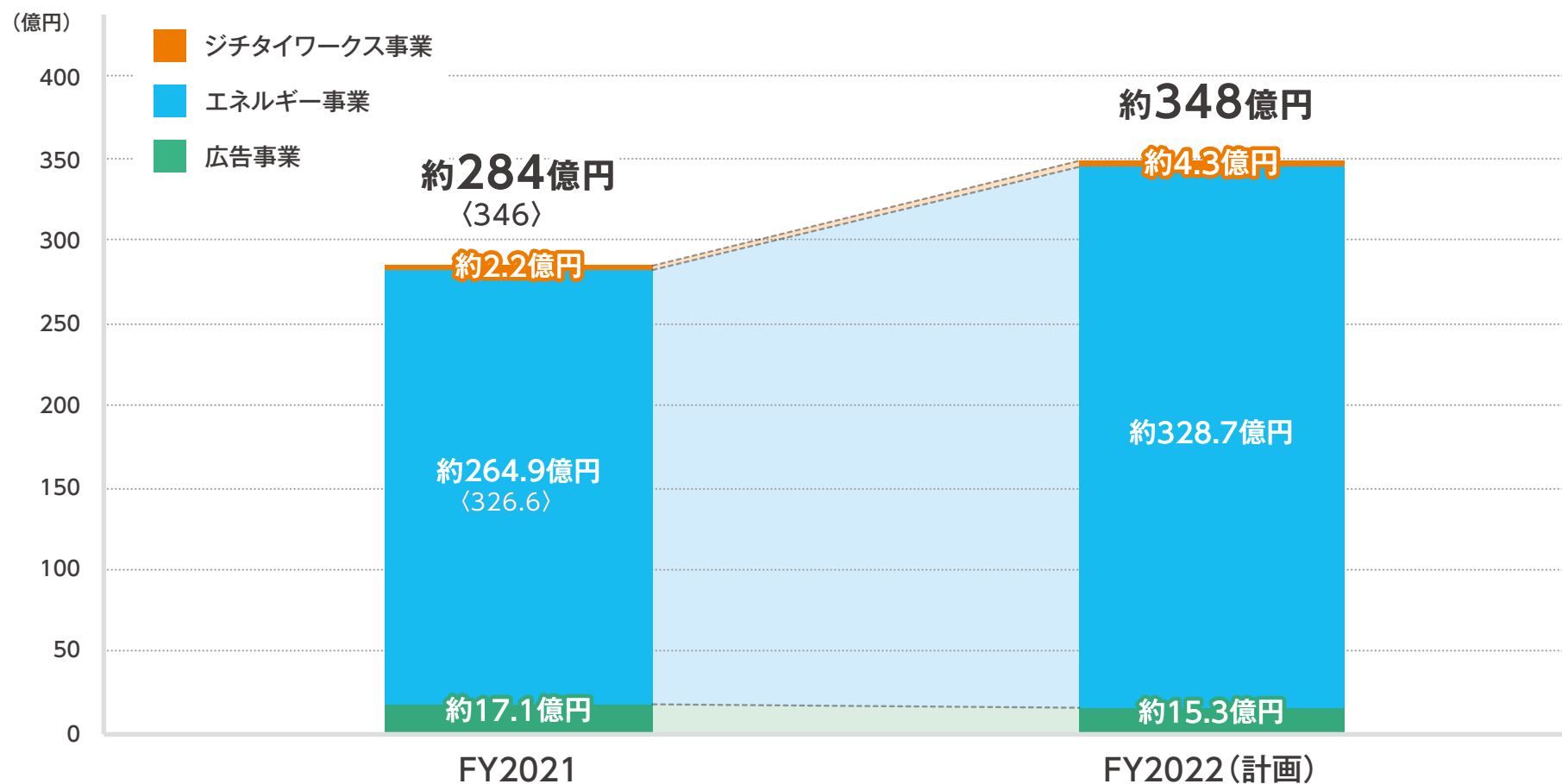
(ご参考) 詳しくは2021年8月24日「(訂正)数値データ訂正」 「2021年6月期 決算短信(日本基準)(連結)」の一部訂正について」 <https://ssl4.eir-parts.net/doc/6195/tdnet/2019249/00.pdf>

詳しくは2021年11月15日「2022年6月期の連結業績予想に関するお知らせ」 <https://ssl4.eir-parts.net/doc/6195/tdnet/2050565/00.pdf>

※〈 〉は総額処理ベース。FY2022より収益認識基準が変更となるため以降は総額処理金額は記載していません。

* 2020年1月1日付の1:4の株式分割考慮後

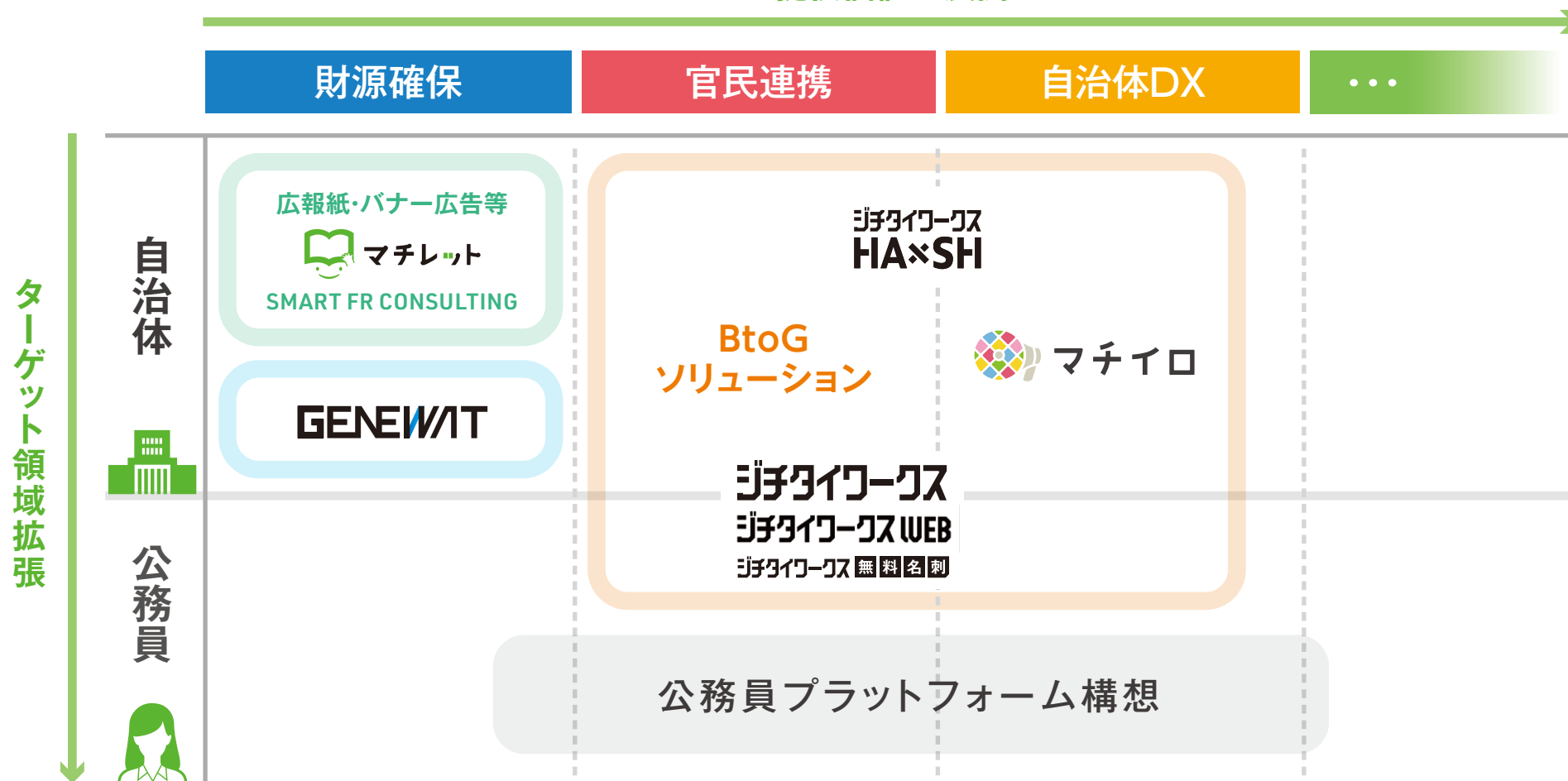
- FY2021に落札済みのエネルギー事業の案件は、4月供給開始かつ1年契約がほとんど
- 引き続きこれらの供給義務を負うため、FY2022まではエネルギー事業における売上は拡大



※〈 〉は総額処理ベース

- 各事業領域における拡大深耕とともに、コアコンピタンス拡大のための取り組みを強化

提供価値の展開



Ⅱ. 事業内容

2. 広告事業

■ 事業概要

2005年の創業以来、現在まで続く創業事業。

自治体の媒体(広報紙、HPなど)に広告出稿する企業を募り自治体の財源を確保したり、広告費で冊子制作費を充当して経費削減を実現する。

■ 提供価値

自治体の財源確保

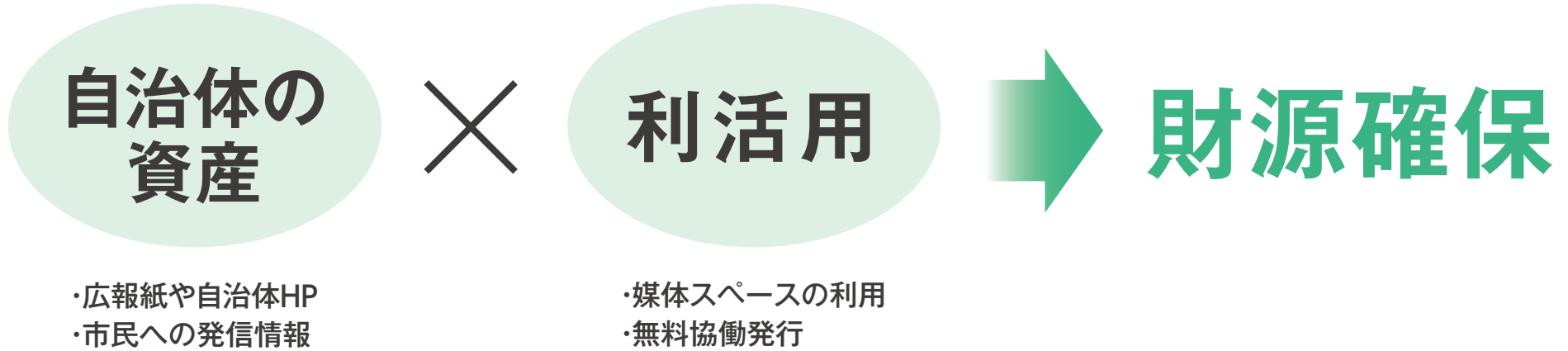
自治体の経費削減

FY2021の売上高 1,719百万円(構成比率:6.0%)

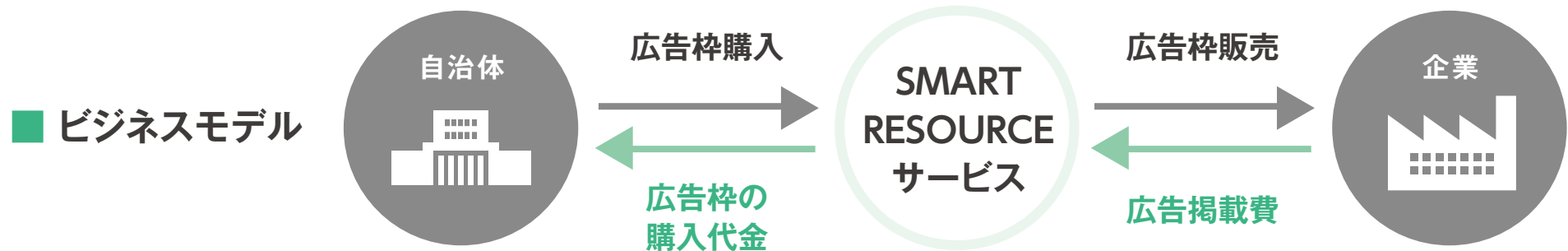
FY2021のセグメント利益 328百万円(構成比率:-)

企業理念

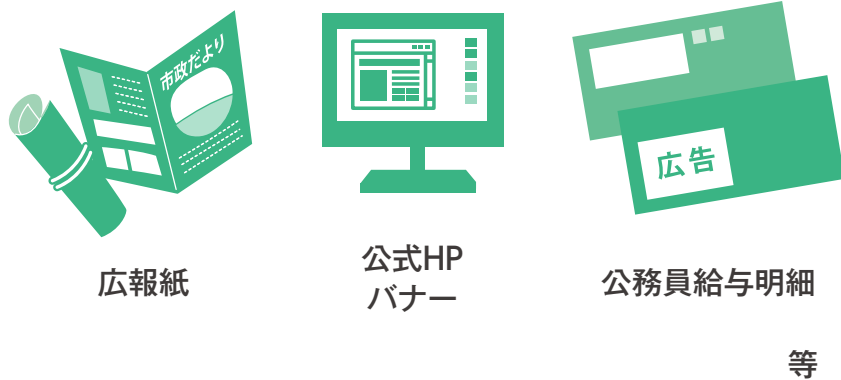
自治体を通じた新たな価値提供



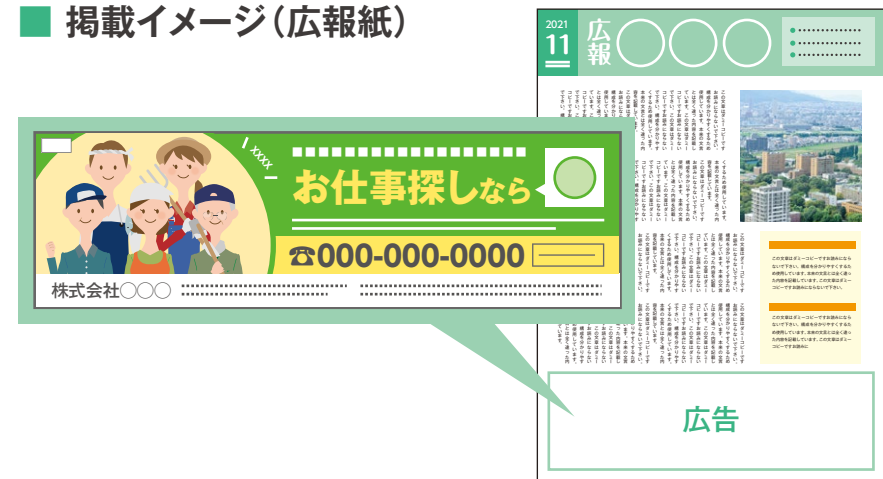
自治体の様々なスペースを広告枠として販売 自治体の新たな財源確保へ



■ 媒体例



■ 掲載イメージ(広報紙)



各分野の冊子に広告枠を設けて制作し、自治体へ納品

より便利な情報冊子を無料協働発行



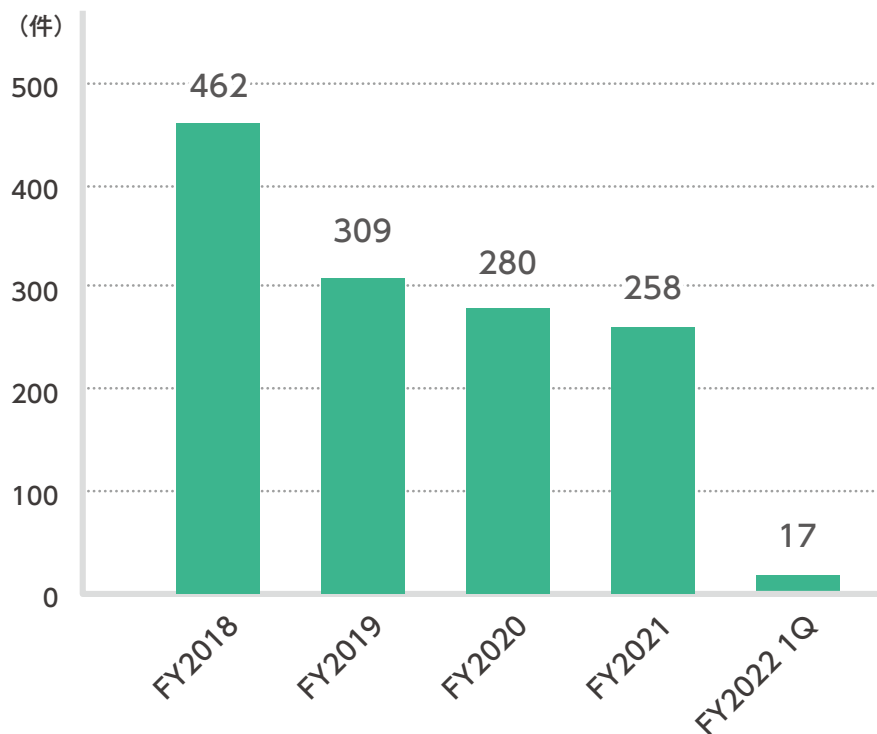
■ 冊子例



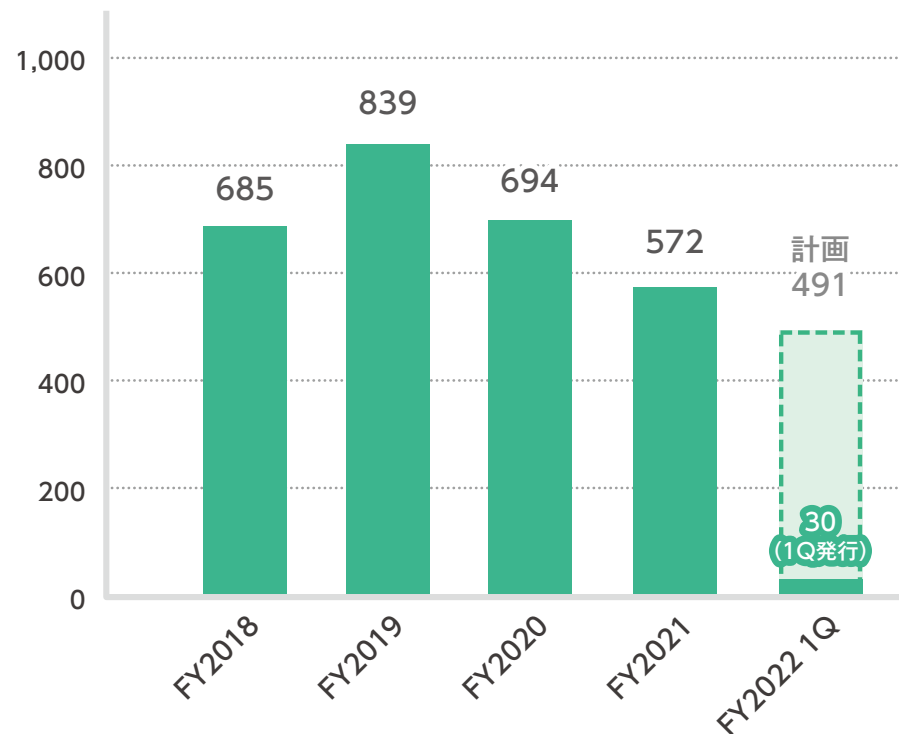
■ 掲載イメージ(子育て情報冊子)



SMART RESOURCEサービス



SMART CREATIONサービス《マチレット》



※同一自治体での別種の契約がある場合は、それぞれを1とカウントしております

※SMART CREATIONサービスは通常の冊子(マチレット)に加えて、クリアファイルなどの特殊案件を含み、その期の発行数でカウントしております。

これらの商材についてもFY2018以降、実績として再定義し、数をカウントし直しております。

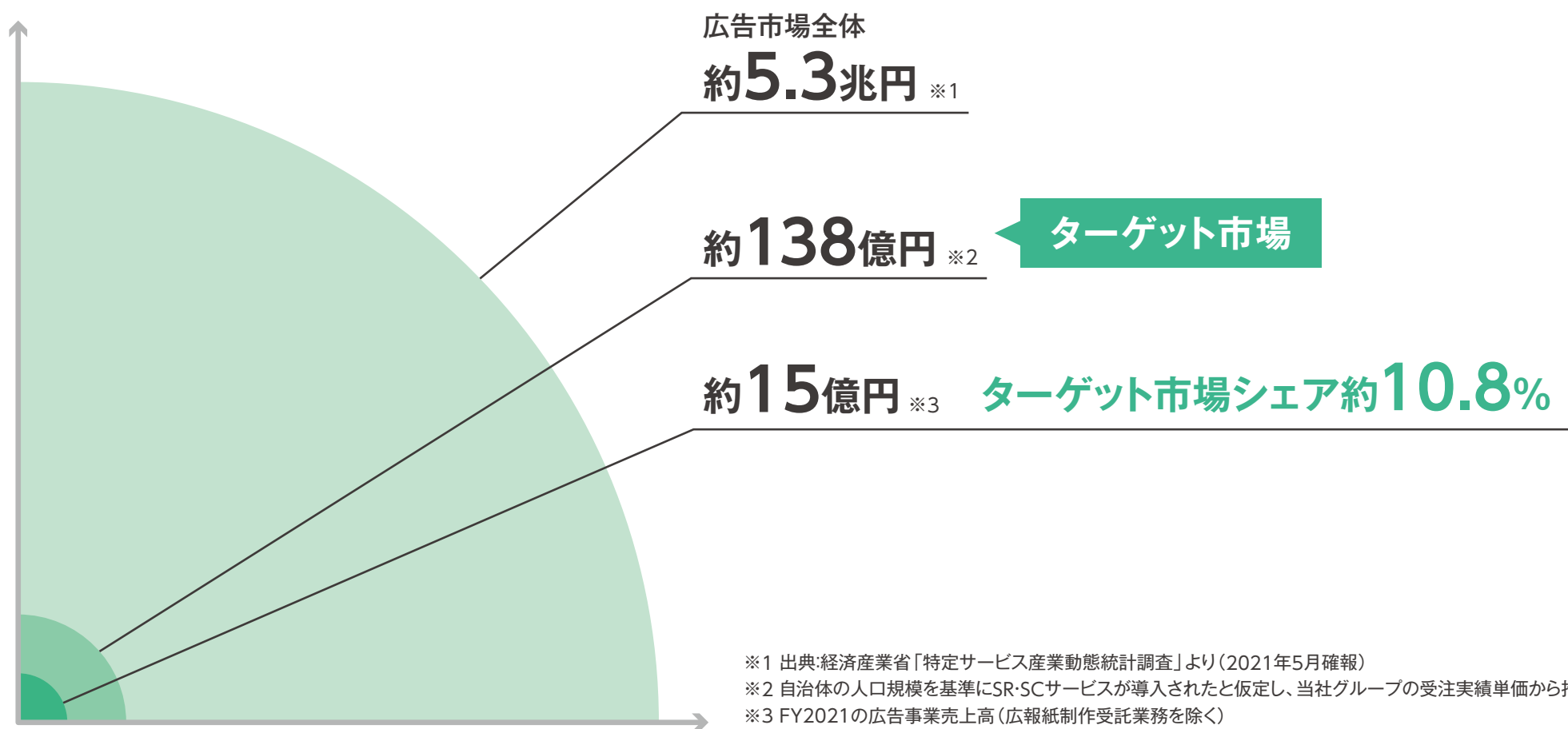
SMART FR CONSULTINGサービス

2021年7月より開始された新サービス。導入自治体数：2

(ご参考) 詳しくは2021年7月29日「SMART FR CONSULTING」サービスを福岡市に初導入 ~ 広告収入効果試算で、効果的かつ持続可能な自治体事業運営に貢献~

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/6195/tdnet/2005240/00.pdf>

- 創業事業として約16年間自治体と取引し、マーケットを創造
- マーケットシェアは約10.8%

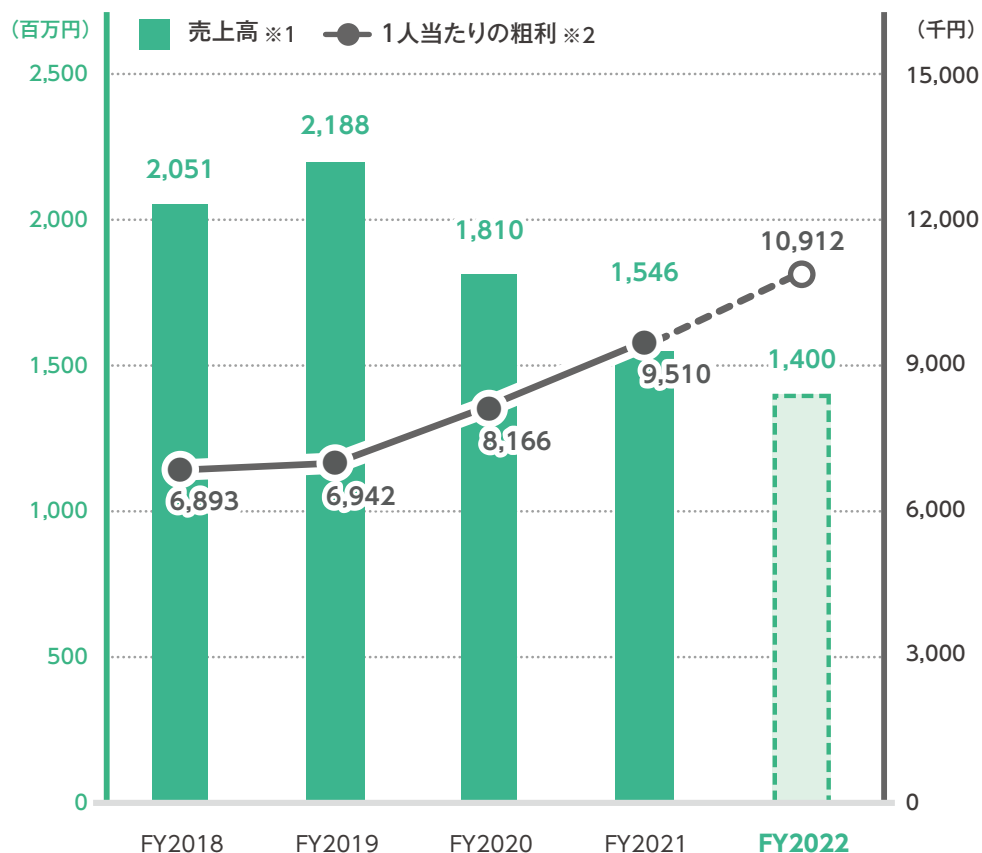


- 利益創出事業として位置付け、事業規模の適正化による利益率向上へ
- 一定規模の売上高の維持、1人当たりの生産性を高めて安定的な利益創出を目指す

成熟市場における戦略

- 約138億円の自治体広告マーケットに対し、すでに10%以上のシェア
→売上追求ではなく利益率向上を目指す
- 季節偏重緩和によるコスト削減や効率化を図ることでより利益体質に
- 利益率の向上のための指標として、今期から一人当たりの粗利を追求し生産性を向上

■ 広告事業1人当たりの粗利推移



※1 広告事業売上高(広報紙制作受託業務を除く)の推移

※2 広告事業の人数については、広告制作デザイナーを除く期中平均

II. 事業内容

3. エネルギー事業

■ 事業概要

2018年に電力小売事業、GENEWATサービス開始。

入札で受注を行い、契約した期間で自治体や公共施設に電力を供給。

「電気もジェネリック」という新しい価値観のもと安価な電力を提供し、大手電力会社との契約に比べて安い価格で電力を提供可能とするサービス。

■ 提供価値

自治体の経費削減

FY2021の売上高 26,493百万円(構成比率:93.1%)

FY2021のセグメント利益 △6,924百万円(構成比率:-)

企業理念

自治体を通じた新たな価値提供

自治体の
消費電力



新電力
サービス



経費削減

■ 提供価値



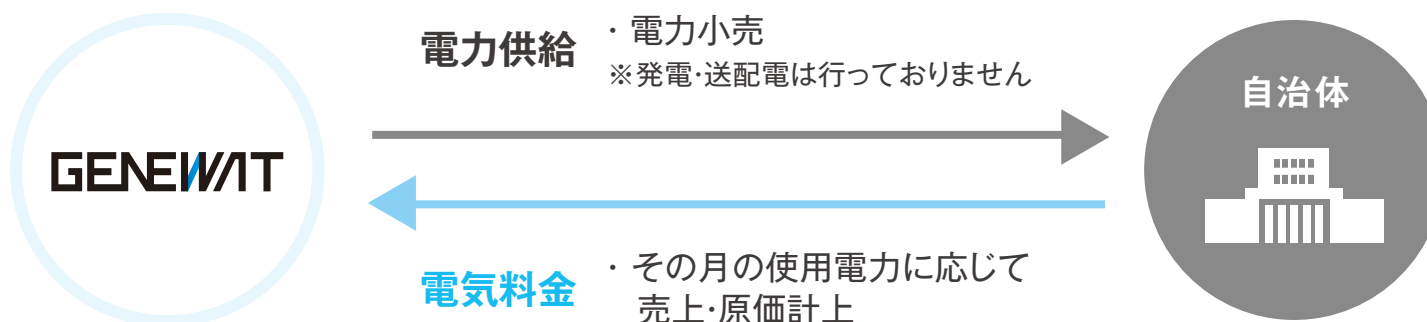
経費削減

GENEWAT

電力小売サービス

「電気もジェネリック」という新しい価値観のもと
安価な電力を提供し、自治体の経費削減を支援

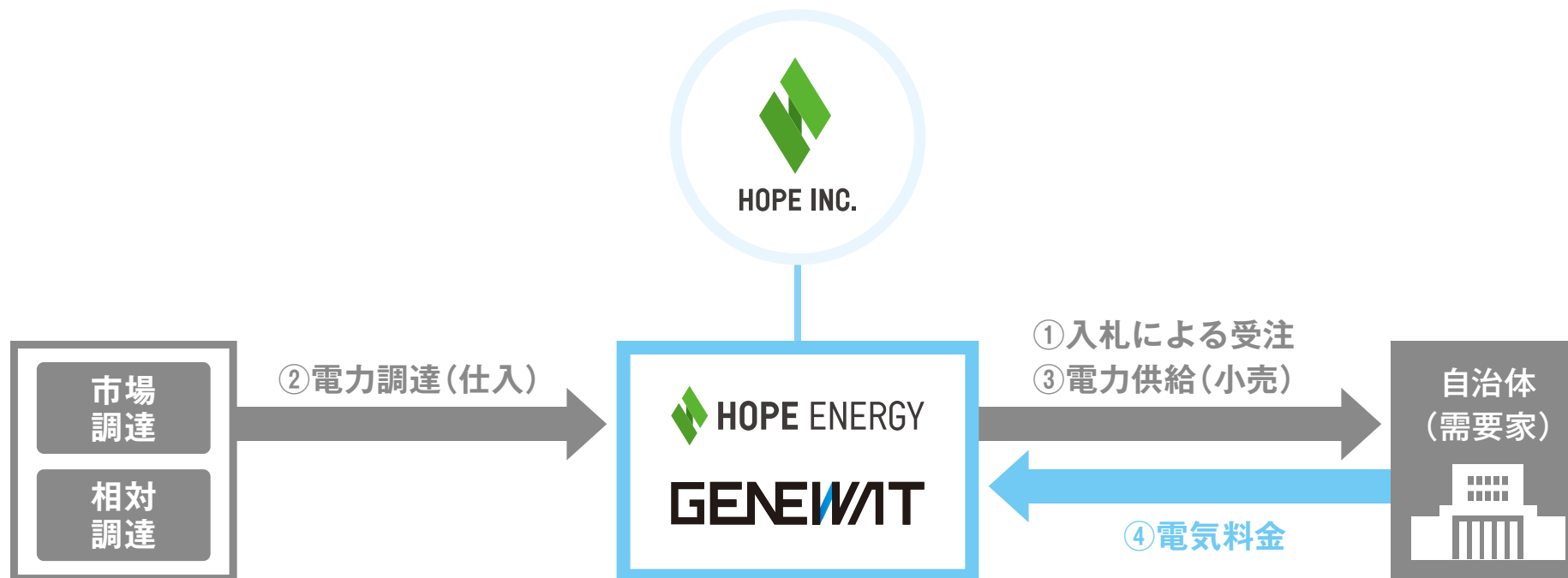
■ ビジネスモデル



■ 供給先 (主に自治体)



- エネルギー事業における電力小売事業の商流は以下の通り



エネルギー事業の電力調達方法

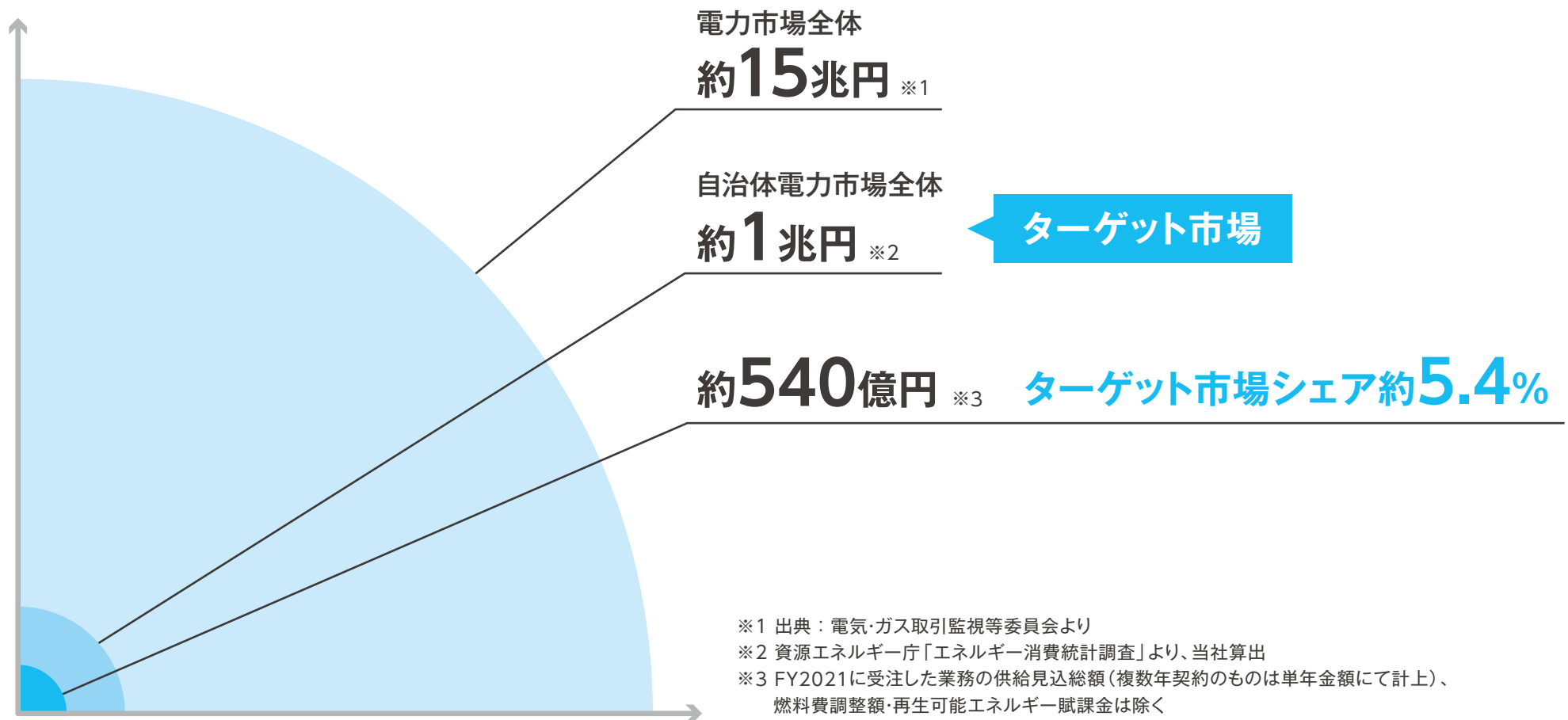
JEPXでの市場調達

JEPXにて仕入れる電力。季節や天候、その他の要因によって価格が決定される。

相対電源での調達

発電事業者などから先渡取引で固定価格で仕入れるもの。市場価格よりも高めになることが多い。

- 入札ノウハウを武器に2018年の事業開始以来急拡大
- FY2022の供給量は過去最大を見込むも、現在応札を停止している（詳細はP29をご参照ください）



・規模の縮小により、事業リスクボリュームを抑制

■ 前提

- ① 2021年は、例年低価格で推移する春や秋（10月も含む）もJEPXの市場価格が想定よりも高かった
- ② 上述に加え、決済条件が当社グループと折り合わない等の理由により想定量の個別相対取引による調達が行えず
- ③ この冬の需給ひっ迫についても懸念されている

■ 応札停止の継続

エネルギー事業は当社グループ売上の大部分を占め、その事業が大きなマーケットリスクにさらされているため、経営健全性の観点から、この市場性リスクが当社グループの経営基盤に甚大な影響を及ぼさないと明確に判断できるまでの間、電力小売事業における自治体の電力需給に係る入札案件に対して、応札を行わない方針を継続

■ 電力小売事業のホープエナジーへの会社分割承継、その目的

- ・ 子会社にて継続し、事業環境を踏まえた規模縮小により、リスクボリュームを抑制すること
- ・ グループ全体として機動的かつ柔軟なグループ経営管理体制に移行することで、経営リスクの適時適切な管理とグループ経営資源配分の合理化を推進すること

(ご参考) 詳しくは2021年9月27日「債務超過解消に向けた取り組みについて」 <https://ssl4.eir-parts.net/doc/6195/tdnet/2026961/00.pdf>
詳しくは2021年8月11日「会社分割(吸収分割)に関するお知らせ」 <https://ssl4.eir-parts.net/doc/6195/tdnet/2014535/00.pdf>

・今期の当初利益予想に対し、エネルギー事業の主な変動項目における予想値は以下の通り

<今期の見込供給量のエリア別割合>

| 北海道 | 東北 | 東京 | 中部 | 北陸 | 関西 | 中国 | 四国 | 九州 | 合計 |
|--------|-------|--------|--------|-------|-------|-------|-------|-------|---------|
| 12.34% | 4.32% | 26.48% | 35.30% | 1.51% | 7.33% | 8.91% | 2.62% | 1.19% | 100.00% |

1 市場電力調達価格

・ JEPXでの市場調達価格の予想

エリアごとの予想単価を需要家の見込調達量で加重平均して以下の通り算出

| 予想市場単価 (円/kWh) | 2021年 | | | | | | 2022年 | | | | | |
|-------------------|-------|-------|------|------|------|------|-------|------|------|------|------|------|
| | 7月 | 8月 | 9月 | 10月 | 11月 | 12月 | 1月 | 2月 | 3月 | 4月 | 5月 | 6月 |
| | 9.82 | 10.69 | 9.50 | 8.09 | 8.30 | 9.84 | 11.07 | 8.39 | 7.47 | 7.28 | 7.65 | 7.75 |

2 燃料費調整額

・ 燃料費調整額の予想

エリアごとの予想単価を需要家の見込供給量で加重平均して以下の通り算出

※燃料費調整額とは、火力発電で使う燃料の輸入価格は常に変動しているため、その変動分を調整するために需要家が負担するものです。

原油・LNG・石炭それぞれの3か月間の貿易統計価格にもとづき算出された平均燃料価格と基準燃料価格との比較による差分にもとづき算定されます。

| 加重平均 燃料費調整額単価 (円/kWh) | 2021年 | | | | | | 2022年 | | | | | |
|-----------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | 7月 | 8月 | 9月 | 10月 | 11月 | 12月 | 1月 | 2月 | 3月 | 4月 | 5月 | 6月 |
| | -2.73 | -2.65 | -2.57 | -2.46 | -2.38 | -2.29 | -2.21 | -2.13 | -2.06 | -1.91 | -1.92 | -1.91 |

※価格はすべて税込み

Ⅱ. 事業内容

4. ジチタイワークス事業

■ 事業概要

2017年にメディア事業としてサービスを開始し、『ジチタイワークス』を創刊。

自治体職員が予算執行にあたり必要とする最新情報を自社メディアの取材で情報を全国の自治体へ届ける。売上の構成はジチタイワークスへの広告掲載費、BtoGソリューションで企業からのニーズによる受注を主なものとしている。2021年7月、ジチタイワークス事業へと名称変更。

■ 提供価値

官民連携の促進

FY2021の売上高 228百万円(構成比率:0.8%)

FY2021のセグメント利益 58百万円(構成比率:-)

企業理念

自治体を通じた新たな価値提供



官民連携促進

- 広告販売でマネタイズを行う
- FY2022より、1社広告独占での発行を3種類に増強、BtoGソリューションの商材として販売

自治体の職員へ
仕事につながるヒント・
事例などを紹介する
自社メディア



■ 年6回発行 《通常号》



- 1 国内屈指の発行部数**
自治体職員向け総合情報誌として国内最多7万部の発行
- 2 リーチ力の高さ**
全国1788自治体の市区町村&47都道府県へ無償配布
- 3 ノウハウ共有に特化**
自治体の先進事例、ノウハウを共有。日本全体の行政サービス向上に寄与

■ 随時発行《特別号／PICKS／INFO》

1社広告独占で発行。
広告主のサービスに特化した紙面、ページ数によって3種類を展開

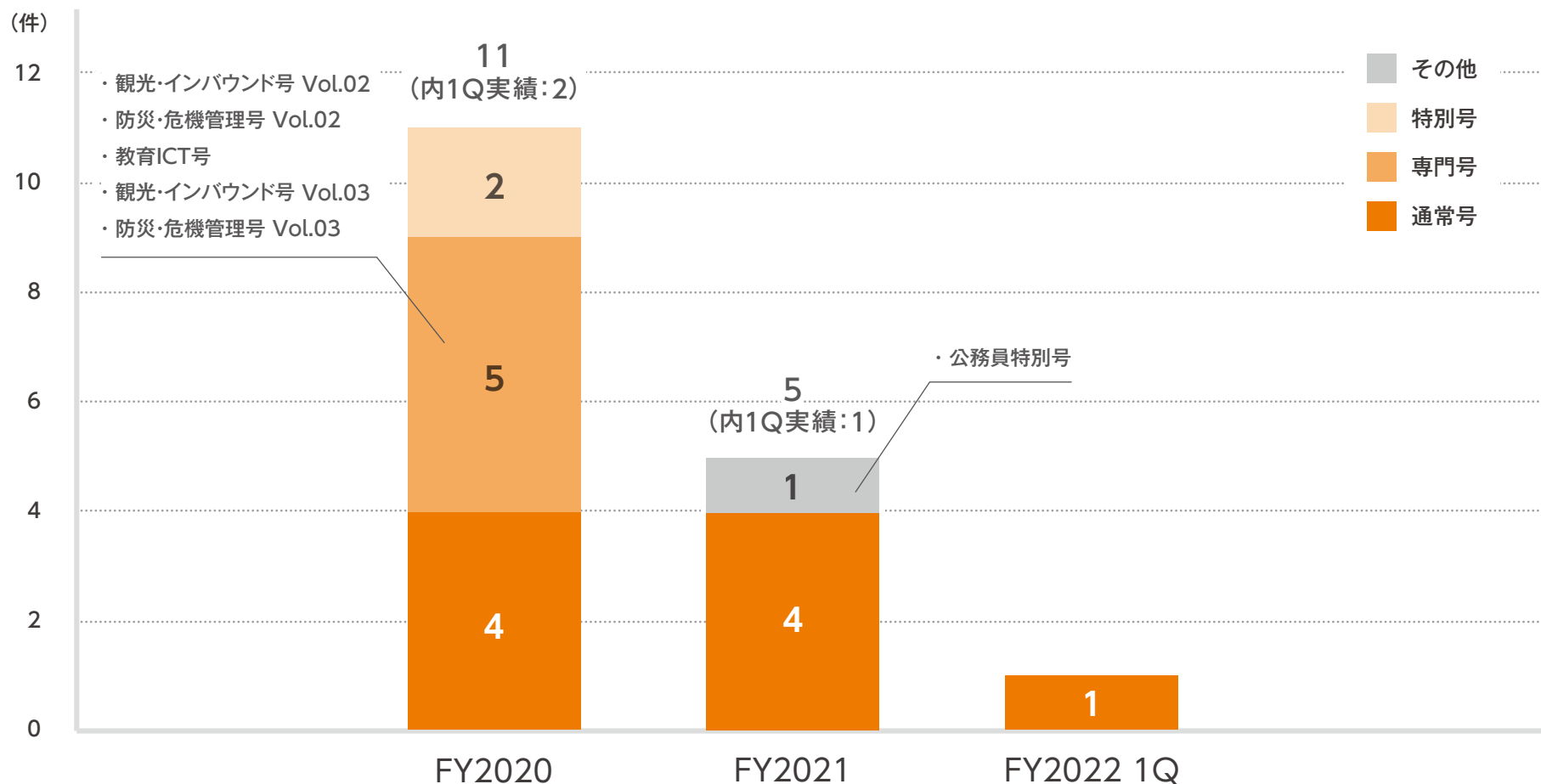


■ ジチタイワークスWEB

ジチタイワークスの記事内容をWEBで閲覧可能

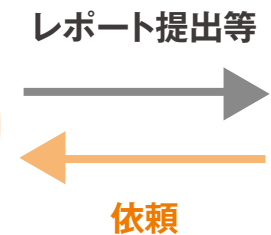
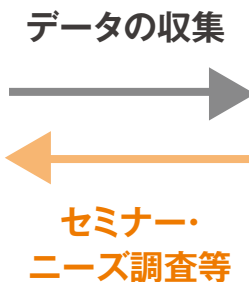


- FY2021は毎号のページ数を増やしてコンテンツ充実を追求した
- FY2022はジチタイワークス事業部への人員配置を強化し、品質を担保しつつ発行回数の増加も目指す



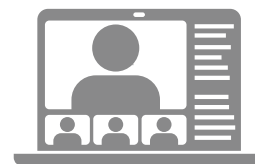
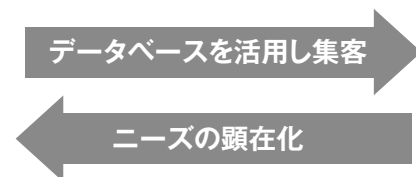
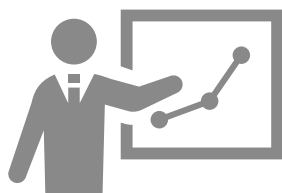
- BtoGソリューションは、今まで培った自治体とのリレーションを活用し、自治体へのニーズ調査やセミナー開催等を行う。
また、企業からの販促・プロモーション料、レベニューシェアモデルにてマネタイズを図る。

自治体向けに事業を展開したい企業のマーケティング・プロモーション活動を支援



■ 受託実績例

- 自治体職員向けセミナー開催・集客支援 他



- DM発送
- テレマーケティング
- その他

※BtoGソリューションは、プロモーション料で受注する「BtoGプロモーション(旧BtoGマーケティング)」とレベニューシェアで受注する「BtoG包括支援」の2つで構成されます。

・自治体と企業の協働支援プラットフォーム





- 全国の自治体の広報紙を閲覧可能で、登録した自治体からの最新情報が届く
- 自治体や地域に関するコンテンツを配信



※アプリ画面イメージ

■ ダウンロード数

累計 **74万3,735件**

■ 自治体との契約件数

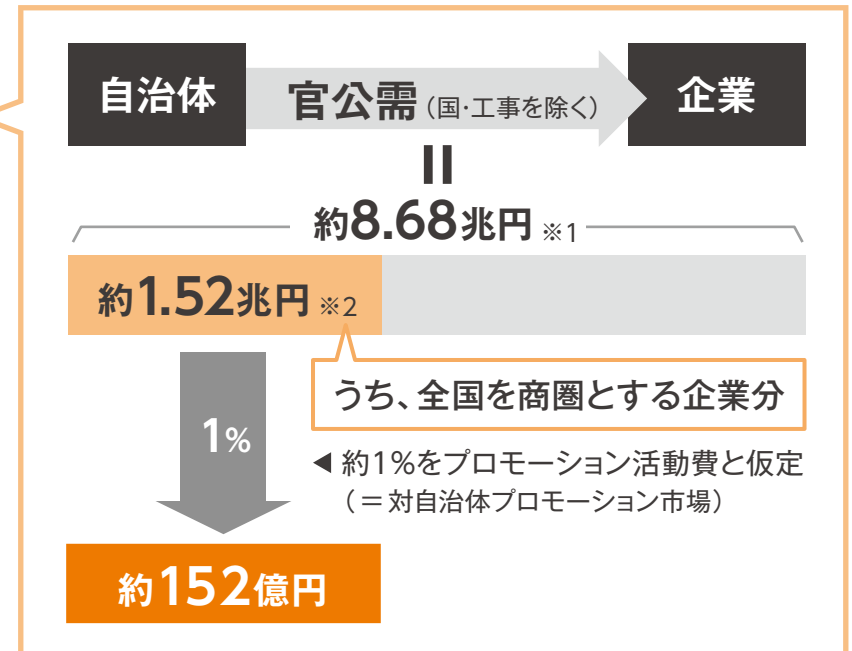
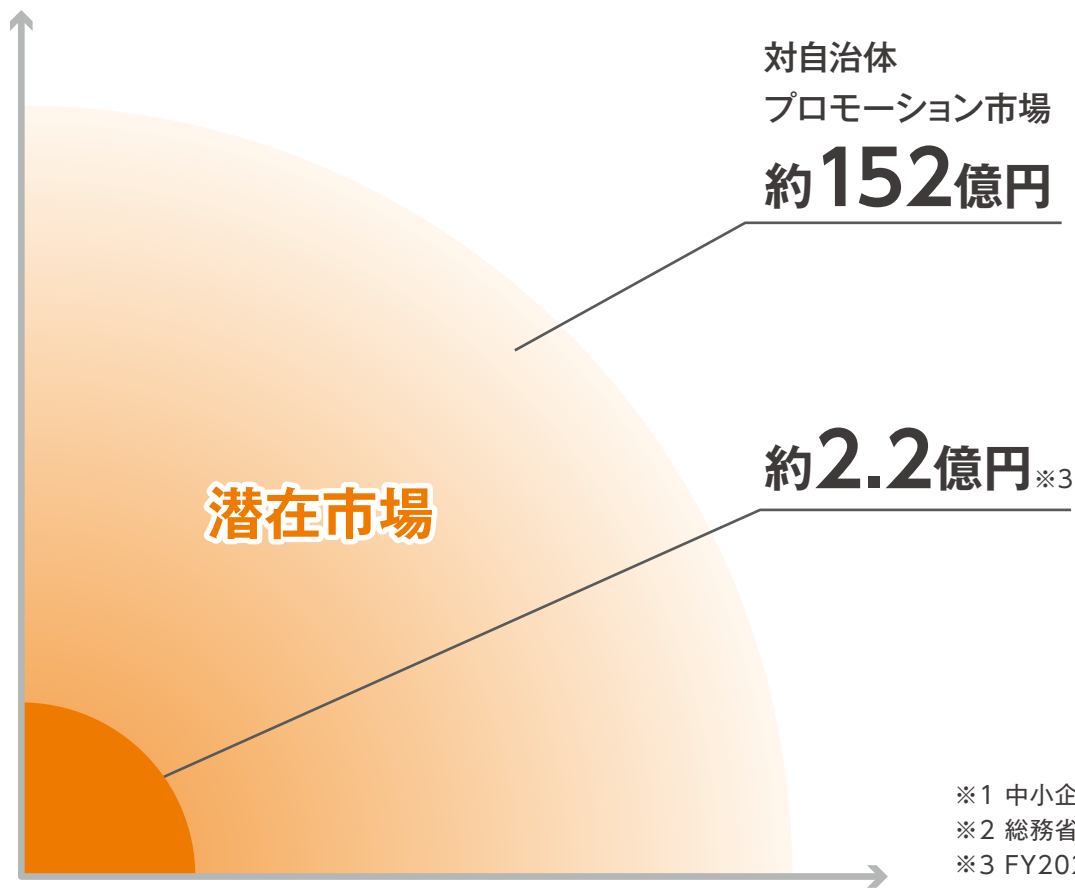
累計 **945件**

自治体
シェア **約52.9%**

※FY2022 1Qまで累計

・官公需大きく、マーケットの開拓余地は十分に存在

対自治体プロモーション市場は、官民のマッチングや競争促進の余地がまだまだ大きく、潜在的



※1 中小企業庁「官公需契約の手引施策の概要—平成30年度版—」より当社算出

※2 総務省「平成30年度行政事業レビュー」より当社推定

※3 FY2021のジチタイワークス事業の売上高

Ⅲ. 強みと特徴

- 媒体の特異性を活かした地方優良企業とのリレーション、自治体とのリレーションで信頼性のある広告出稿の提案が可能になっている

| 強み | 内容 |
|------------------------------|--|
| <p>入札実務ノウハウ</p> | <p>入札実務のノウハウは創業以来積み重ねてきた当社グループ独自のノウハウであり、差別化要因です。正確性が要求される入札実務をスピード感をもって処理し、その体制を維持向上させることで対応できる応札数を確保できています。</p> |
| <p>広告媒体の特異性</p> | <p>当社グループが扱う媒体は自治体及び官公庁の媒体であり、広報紙、HPバナー広告、ごみ収集カレンダー、庁舎内看板、液晶パネル、などが一例です。行政の媒体ということで周知率・信頼性が非常に高いことが特徴です。地元である福岡や九州の自治体だけでなく、全国の自治体の媒体を取り扱っています。</p> |
| <p>自治体リレーション</p> | <p>マチレットなどの冊子制作では各テーマごとに担当課が異なるため、広告担当の課だけでなく様々な課との取引があります。現場の職員の方々との継続的なリレーションを通じて、担当者の異動により、別の種類の冊子発行の依頼が来るなど、同じ自治体の中での広がりも見せています。</p> |
| <p>地方優良企業とのリレーション</p> | <p>地元の企業でも、新聞や雑誌など通常のメディアの媒体への広告出稿には費用対効果の面などから消極的な企業もあります。一方自治体の媒体であるという特異性から対象へのアプローチ率が高いため比較的出稿につながりやすく、大手総合広告代理店などがリーチできていない地元優良企業とのリレーションがあります。</p> |
| <p>業界独自のポジショニング</p> | <p>上記の通り顧客、媒体にかなり特徴があるため、業界独自の存在として位置付けています。また自治体職員とのリレーションにより常に自治体の課題をタイムリーに把握できる存在であるため、即効性のあるテーマで媒体やサービスを開発、提供できる体制が構築できております。</p> |

- ・入札実務ノウハウで参入障壁を突破、実績を積むことでレバレッジ成長が期待できる事業であったが、市場性リスクが顕在化したため応札を停止し、さらに市場環境等も考慮しながら大幅に事業規模を縮小することを含め事業継続について慎重に検討

| 強み | 内容 |
|----------|---|
| 入札実務ノウハウ | <p>入札実務のノウハウは創業以来積み重ねてきた当社グループ独自のノウハウであり、差別化要因です。正確性が要求される入札実務をスピード感をもって処理し、その体制を維持向上させることで対応できる応札数を確保できています。</p> <p>2018年にエネルギー事業を開始するにあたっては、広告事業における入札実務ノウハウが蓄積されていたため、スムーズなマーケット参入を実現いたしました。</p> |
| ポジショニング | <p>自治体や公共施設などの電力供給にあたっては、大手電力会社との随意契約から入札に切り替える自治体も増加しているため、参入余地は大きいものと考えております。</p> <p>供給実績を積むことで、入札の際に供給実績を求める自治体への条件をクリアし、翌年入札参加できる新規の自治体が増えるという好循環があります。</p> |

・自治体職員に情報を提供、官民連携の促進で自治体の実現できることを拡大する

| 強み | 内容 |
|------------------------------|---|
| <p>ジチタイワークスのブランド力</p> | <p>自治体職員向けに、仕事につながるヒントやアイデア、事例などを紹介する情報誌を全国に配布しています。防災、感染症対策、自治体DX、その他様々なテーマで自治体の取り組み事例などを地道な取材で取り上げ、現場の仕事に活かしてもらえる旬な話題を特集しています。内容の品質向上と発行実績を重ね、「自治体職員なら読むべき情報誌」というブランドに育ちつつあります。</p> <p>また、自治体職員向けの専門情報誌ということから、自治体向けマーケティングのツールとして企業の皆様による広告もコンスタントに出稿されています。</p> |
| <p>効果的な自治体向け営業支援</p> | <p>自治体向け営業を行いたいがあまくいかない、という企業のニーズに応え、そのサポートを行っています。自治体との取引は様々な前提条件があったり特定の手続きが必要だったり、単独で新規参入しようとするハードルは高いと言えます。自治体とのリレーションが強固な当社グループが間に入ることにより、企業と自治体の連携をスムーズに取り持つことができます。</p> |
| <p>業界独自のポジショニング</p> | <p>自治体職員向けに情報誌を発行している競合他社は存在しますが、情報提供だけでなく自治体職員の課題の把握、またそれに対する解決策のご提案までを行うことで、より存在感を強めていけるものと考えております。また自治体職員とのリレーションにより常に自治体の課題を把握できる存在であるため、即効性のあるテーマで媒体やサービスを開発、提供できる体制を構築しております。</p> |

IV. リスク情報

当社グループの事業特性上、特筆すべき事項のみを抜粋しています。

その他のリスクについては、有価証券報告書及び四半期報告書の「事業等のリスク」を参照ください。

(ご参考) 詳しくは2021年9月29日「有価証券報告書」 https://ssl4.eir-parts.net/doc/6195/yuho_pdf/S100MIFN/00.pdf
詳しくは2021年11月15日「四半期報告書」 https://ssl4.eir-parts.net/doc/6195/yuho_pdf/S100MW2E/00.pdf

| 項目 | リスク内容 | 対応策 |
|------------------|--|--|
| 優秀な人材の確保 及び育成 | 組織において中核的な役割を担う人材の確保と育成ができなかった場合、将来的にマネジメント人材不足に陥る可能性があります。 | 一般的なビジネスリテラシー水準の向上と、経営者候補人材の育成に繋がる教育制度や仕組みの構築に積極的に取り組んでまいります。 |
| 事業の成長性について | 各事業における事業計画の立案や実施に何らかの支障が生じ、これらが実現できない場合、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。 | 現状では広告事業、ジチタイワークス事業においては顧客からの継続的な需要が見込まれ、事業計画の策定及び実行しております。エネルギー事業については事業規模を縮小均衡し、リスクの極小化に努めております。 |

| 項目 | リスク内容 | 対応策 |
|--|--|---|
| 資金繰りの改善及び財務体質の強化 | <p>エネルギー事業の拡大により前事業年度から引き続き運転資金が高い水準にあります。また、2021年1月分の不足インバランス料金が多額(税込で約65億円)に発生しており、資金実需への対応が喫緊の課題となっております。</p> | <p>これらへの対策として、2021年8月27日に、第三者割当による株式、行使価額修正条項付第11回の新株予約権及び無担保社債(私募債)の発行による資金調達を発表しております。</p> <p>また2021年12月1日付でそれぞれ分社化する広告事業及びジチネットワークス事業について、事業パートナーとの資本業務提携等による子会社株式の売却を含め検討し、当社グループ全体としての資金確保を行っていく方針です。</p> <p>今後も、資金繰りの改善及び財務体質の強化に向けて、引き続き様々な資金調達方法を検討してまいります。</p> |
| 上場廃止の猶予期間入り銘柄への対応 | <p>当社は2021年7月1日より、債務超過を原因とする上場廃止の猶予期間に入っております。</p> <p>2022年6月末時点で債務超過の状態を解消できない場合、上場廃止となる可能性があります。</p> | <p>詳細は次ページをご確認ください。</p> |
| エネルギー事業における事業規模の適正化及び安定的な収益事業への転換 | <p>当社グループの売上高の9割以上を占める電力小売事業において、取引電力量は、景気動向及び猛暑や極寒などの気象によって左右される可能性がある電力仕入価格、燃料価格の高騰や、需給バランスの観点から電力の卸市場における価格変動リスクにさらされております。電力取引価格が想定以上に高騰した時は、原価に大きく影響を受ける可能性があります。</p> | <p>昨冬の電力取引価格の高騰については、まさにこのリスクが顕在化したものとなりました。</p> <p>事業環境を踏まえ、応札については影響がないと判断できるまで停止し、規模縮小を行うことでリスクボリュームを抑制いたします。また2021年12月に吸収分割によりエネルギー事業における電力小売事業を子会社のホープエナジーへ承継させ、ホープエナジーにて専心して運営してまいります。</p> |

- 債務超過解消に向けて、様々な取り組みを行う
- 資本政策と経営改善策を遂行していくことにより、財務基盤の強化と収益性の向上に努める

■ エクイティ・ファイナンスの実施

2021年8月27日に公表した第三者割当による株式、行使価額修正条項付第11回新株予約権の行使等により、1Q末において純資産は△1,701百万円、前期4Q末△2,498百万円から796百万円改善した

■ 新設分割による子会社の設立と、これらの事業の資本業務提携等の検討 (詳細はP6をご参照ください)

■ 事業損益(収支)の安定化に向けた経営改善

① 電力小売事業のリスクボリュームの抑制及び事業リスクへの対応

- JEPXの市場性リスクが当社グループの経営基盤に甚大な影響を及ぼさないと明確に判断できるまでの間、電力小売事業における自治体の電力需給に係る入札案件に対して応札を行わない方針を決定 (FY2022 1Qでの落札件数は方針決定するまでに終了していた39件のみ)
- 大幅に事業規模を縮小することを含めエネルギー事業の事業継続について慎重に検討を行っていく予定

② 電力小売事業の子会社への吸収分割による承継

- 2021年9月28日の定時株主総会にて承認可決され、同年12月1日を効力発生日として会社分割を行う

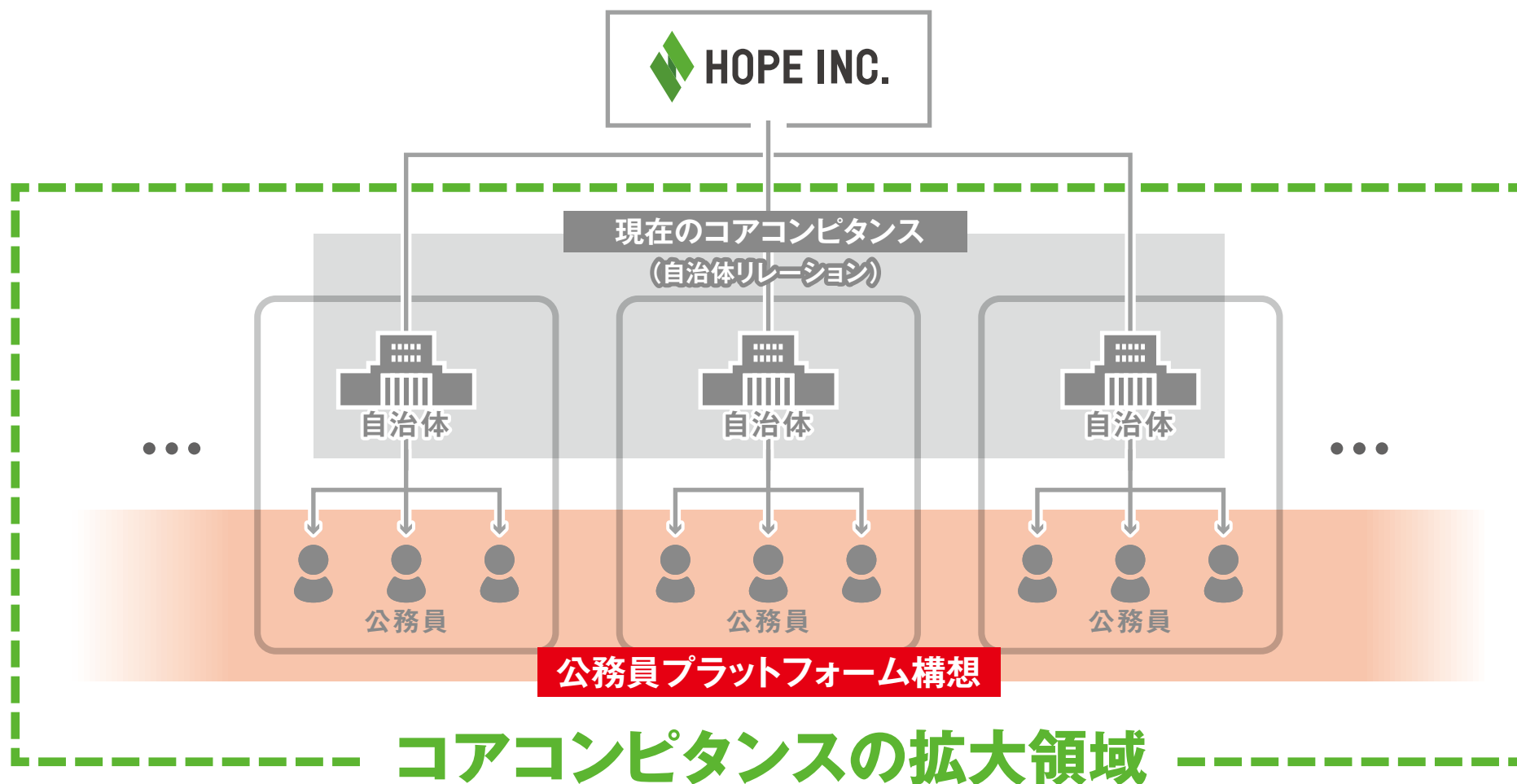
③ 既存事業及び新規事業における利益の追求

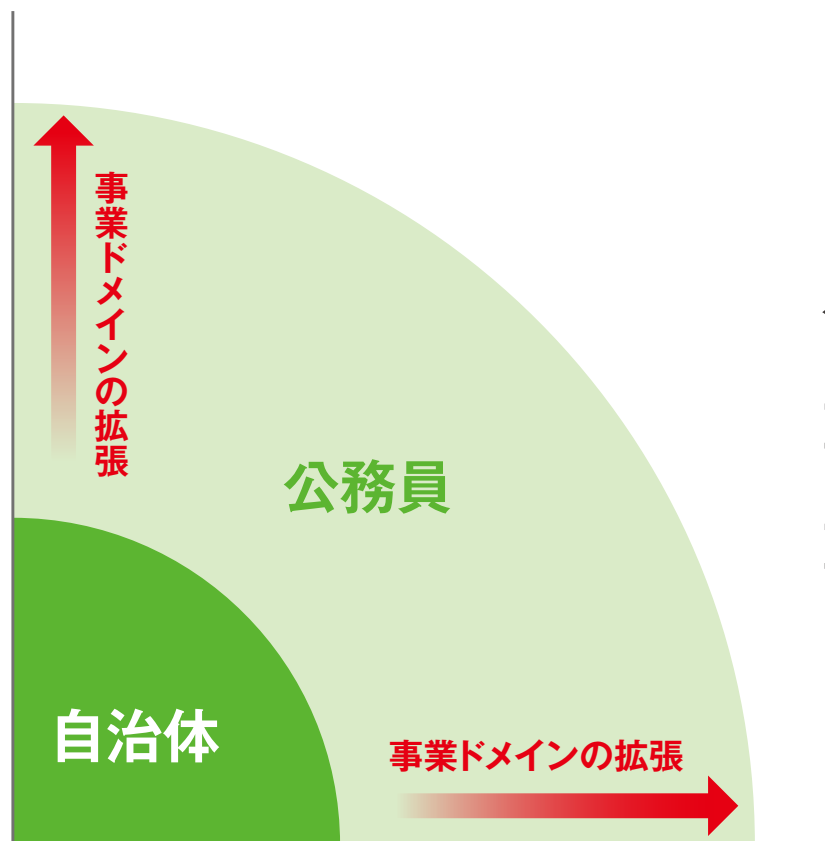
- 既存事業である広告事業、ジチタイワークス事業においてはFY2022 1Qにおいて計画通りの着地
- 利益創出に向け、引き続き新規事業開発にも取り組む

(ご参考) 詳しくは2021年9月27日「債務超過解消に向けた取り組みについて」 <https://ssl4.eir-parts.net/doc/6195/tdnet/2026961/00.pdf>

V. 2020 VISION

- 当社グループの中核的な強み（コアコンピタンス）である「自治体リレーション」を公務員領域に拡大





コアコンピタンスの拡大により
公務員領域まで拡張した
事業ドメインにおいて、
事業を多角的に展開。



自治体ビジネスの一丁目一番地へ

FY2030

売上高

1,000億円

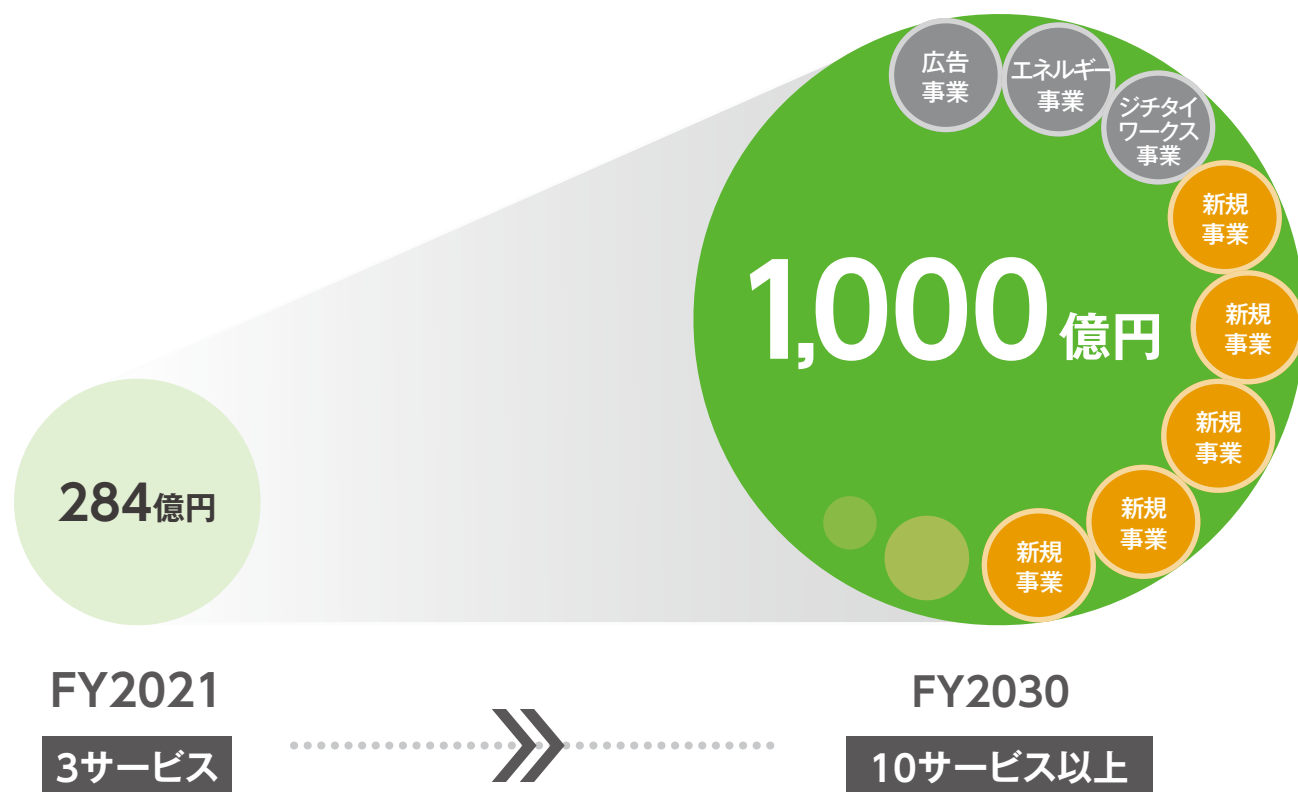
営業利益

100億円

サービス

10サービス

・FY2030にて売上高1,000億円・営業利益100億円・10サービス以上を目指す
2020 VISIONの実現に向けた施策を立ち上げ、実行



施策

- 既存事業の収益性向上
- 新規事業開発
- 各事業をベースとする新規事業の創出促進
- M&A
- 財務・投資戦略

- 2020 VISIONは長期目標であるため、現状では変更しない
- 2022年6月末までの債務超過解消を確実なものとしたうえで、中期経営計画 [HOPE NEXT 3] を再策定

■ 前提

- 当初の中期経営計画（2020年8月11日発表）はエネルギー事業への売上利益依存度が高く設計されたもの
- エネルギー事業の状況を踏まえて中期経営計画を含めた2020 VISIONへの道のりを再設計する必要
- 今後、新規事業含めた事業ポートフォリオの見直しを行い、成長戦略について策定していく

■ 中期経営計画 [HOPE NEXT 3] 再策定の時期

- 今期は債務超過解消に向けた計画を着実に実行し、期末での実現を確実にするために注力する
- 2022年6月末までに債務超過解消を実現後、改めて中期経営計画を策定する

■ その他の事項

- 広告事業、ジチタイワークス事業に関しては想定される事業環境の変化・事業方針の変更はない

(ご参考) 見直し前の中期経営計画については、2020年8月11日付の「中期経営計画[HOPE NEXT 3]」をご参照ください。
<https://ssl4.eir-parts.net/doc/6195/tdnet/1873672/00.pdf>

代表取締役社長 兼 CEO

時津 孝康



2005年02月 有限会社ホープ・キャピタル(現株式会社ホープ) 創業
2020年10月 株式会社ホープエナジー 代表取締役社長
2021年12月 株式会社ジチタイアド、株式会社ジチタイワークス 代表取締役社長

業務管掌:地方協創事業部(広告事業)、エネルギー事業部、事業開発室、コーポレート室

取締役COO

森 新平



2008年04月 株式会社ホープ 入社
2011年11月 株式会社ホープ 取締役
2021年12月 株式会社ジチタイアド、株式会社ジチタイワークス 取締役

業務管掌:ジチタイワークス事業部

取締役CFO

大島 研介



2011年10月 株式会社ホープ 入社
2013年12月 株式会社ホープ 取締役
2021年12月 株式会社ジチタイアド、株式会社ジチタイワークス 取締役

業務管掌:経営管理部

社外取締役

新井 悠介



2001年04月 旭日電気工業株式会社 入社
2002年02月 株式会社カードコマースサービス(現 GMOペイメントゲートウェイ株式会社) 入社
2005年05月 イプシロン株式会社(現 GMOイプシロン株式会社) 取締役
2006年01月 イプシロン株式会社(現 GMOイプシロン株式会社) 代表取締役社長
2014年12月 GMOペイメントゲートウェイ株式会社 取締役
2018年08月 GMO医療予約技術研究所株式会社 取締役
2019年12月 株式会社スケール 代表取締役社長(現任)
2020年03月 株式会社ギブリー 社外取締役(現任)
2020年08月 株式会社USA不動産投資 社外取締役(現任)
2020年09月 株式会社ホープ 社外取締役
2021年05月 株式会社エンズゴルフ代表取締役(現任)

社外取締役

平田 えり

(弁護士)



2012年12月 弁護士登録、弁護士法人北浜法律事務所 入所
2017年05月 西村あさひ法律事務所 入所
2019年01月 弁護士法人西村あさひ法律事務所 福岡事務所(現任)
2021年09月 株式会社ホープ 社外取締役

常勤監査役

松山 孝明

(社会保険労務士)



1974年03月 株式会社福岡相互銀行(現株式会社西日本シティ銀行) 入社
2001年06月 株式会社九州リースサービス 常務取締役営業本部長
2004年06月 NCBビジネスサービス株式会社 取締役総務部長
2006年06月 九州債権回収株式会社 監査役
2014年12月 社会保険労務士登録(福岡県社会保険労務士会)
2015年06月 株式会社ベータソフト 監査役
2017年03月 株式会社ホープ 監査役

監査役

河上 康洋

(税理士・中小企業診断士)



2001年04月 株式会社ピエトロ入社
2007年01月 株式会社福岡リアルティ入社
2007年07月 河上康洋税理士事務所開設(現任)
2011年04月 合同会社河上中小企業診断士事務所設立(現任)
2011年11月 株式会社ホープ 監査役
2020年07月 (一社)九州の食 監事(現任)
2020年08月 (一社)福岡県中小企業診断士協会(現任)

監査役

徳臣 啓至

(職名:前田 啓至)
(司法書士)



2002年04月 株式会社武富士入社
2009年11月 添田司法書士事務所入所
2014年01月 前田司法書士事務所(現大手門司法書士事務所)開設 所長(現任)
2015年09月 株式会社ホープ 監査役

本資料において提供される情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。これらは、現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。

また、本資料に含まれる当社グループ以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社グループはこれを保証するものではありません。

今後、本資料のアップデートは、当社グループ本決算(6月期)の発表時期を目途として開示を行う予定です(8月中旬から9月末まで)。これよりも早い時期に中期経営計画の再策定及び開示を行った場合は、本資料の内容に大きく影響を与えるため、その時点で本資料もアップデートの上、開示する可能性があります。

－ IRについてのお問い合わせ先 －

株式会社ホープ

E-Mail : ir@zaigenkakuho.com

URL : <https://www.zaigenkakuho.com>